



Ministério da Educação
Universidade Federal de São Paulo
Campus Osasco



ENZO GABRIEL NOGUEIRA LIMA

**ANÁLISE DE INDICADORES DE LUCRATIVIDADE COMO FATORES
DE PREVISIBILIDADE DA OCORRÊNCIA DE SUAVIZAÇÃO DE
RESULTADOS EM BANCOS BRASILEIROS**

OSASO
2021

ENZO GABRIEL NOGUEIRA LIMA

**ANÁLISE DE INDICADORES DE LUCRATIVIDADE COMO FATORES
DE PREVISIBILIDADE DA OCORRÊNCIA DE SUAVIZAÇÃO DE
RESULTADOS EM BANCOS BRASILEIROS**

Trabalho de Conclusão de Curso
apresentado como exigência parcial para
obtenção do título de Bacharel em
Ciências Contábeis, ao Departamento de
Ciências Contábeis da Universidade
Federal de São Paulo – Campus Osasco

OSASCO

2021

Autorizo a reprodução e divulgação total ou parcial deste trabalho, por qualquer meio convencional ou eletrônico, para fins de estudo e pesquisa, desde que citada a fonte.

Ficha catalográfica elaborada pela Biblioteca Unifesp Osasco
e Departamento de Tecnologia da Informação Unifesp Osasco,
com os dados fornecidos pelo(a) autor(a)

L732a LIMA, Enzo Gabriel Nogueira

Análise de indicadores de lucratividade como fatores de
previsibilidade da ocorrência de suavização de resultados em
bancos brasileiros / Enzo Gabriel Nogueira Lima. - 2021.
48 f. :il.

Trabalho de conclusão de curso (Ciências Contábeis) -
Universidade Federal de São Paulo - Escola Paulista de Política,
Economia e Negócios, Osasco, 2021.

Orientador: Marina Mitiyo Yamamoto.

1. Suavização de resultados. 2. ROA - Return on Assets. 3.
Retorno sobre o patrimônio líquido. I. Yamamoto, Marina Mitiyo, II.
TCC - Unifesp/EPPEN. III. Título.

CDD: 657

Agradecimentos

Primeiramente, agradeço a Deus por Seu cuidado e zelo por mim e minha família. Sou grato por Seu imenso amor e pelas oportunidades que tenho, pelo dom da vida e pela saúde.

Agradeço aos meus familiares, em especial, ao meu pai, minha mãe e irmã, assim como a meus avós, pois estiveram mais próximos de mim, aconselhando-me e me animando sempre que necessário.

À Professora orientadora Marina Mitiyo Yamamoto, por todo o empenho e paciência durante a elaboração deste trabalho, pelos ensinamentos compartilhados e pela parceria.

Não poderia deixar de agradecer aos meus colegas de graduação, pelas conversas no refeitório, grupos de estudo na biblioteca, desafios superados e experiências compartilhadas. Destaco aqui: Gabrielle Bernardo, Jéssica Medeiros, Lucas Rabelo e Roberto Reis.

Finalmente, agradeço a todos que de alguma forma contribuíram para minha formação, que estiveram comigo durante meu tempo de graduação e possibilitaram a conclusão de mais uma etapa.

Muito obrigado!

RESUMO

O presente estudo procurou analisar a capacidade preditiva de suavização de resultados de dois indicadores de lucratividade, sendo eles: retorno sobre o ativo (ROA – *Return on Assets*) e o retorno sobre o patrimônio líquido (ROE – *Return on Equity*). Entende-se por suavização de resultados a manipulação intencional dos resultados, feita pelos gestores via seu poder discricionário, a fim de reduzir a variabilidade dos resultados como forma de transmitir a percepção de consistência dos resultados e menor risco. A ocorrência de suavização de resultados pode ser percebida através da métrica de Eckel (1981). Assim, a análise utilizou as informações das demonstrações financeiras anuais disponibilizadas por vinte e uma instituições bancárias registradas na B3, entre os períodos de 2011 a 2019, totalizando 189 observações, além da ferramenta estatística SPSS, v. 20, no intuito de desenvolver modelo de análise mediante regressão logística. Os resultados apontaram que os indicadores de lucratividade ROA e ROE não são significativos para predição de suavização de resultados sobre os bancos analisados, refutando as hipóteses inicialmente desenvolvidas de que tais indicadores seriam significativos. Os resultados desta pesquisa convergem àqueles encontrados nos estudos de Dewi (2018), Shuaibu e Muhammad (2019) e Schmitt (2019), onde argumenta-se que o efeito da suavização de resultados no ROA pode ser amenizado em função das legislações mais rigorosas a partir dos recentes escândalos que abalaram o sistema financeiro global, implicando em punições mais severas aos infratores e, assim, desestimulando a manipulação de resultados. Outrossim, o resultado do estudo de que o ROE é não significativo em bancos pode ser explicado em função das restrições e exigências próprias do setor em relação ao patrimônio líquido, portanto, diminuindo o poder discricionário dos gestores. Há espaço para continuação dos estudos em pesquisas futuras, de forma a ampliar a base de dados analisada para outros setores, assim como aplicar outras metodologias buscando entender a significância dos indicadores de lucratividade diante das diferentes modalidades da suavização de resultados.

Palavras-chave: 1. Suavização de resultados. 2. ROA – Return on Assets. 3. ROE – Return on Equity.

ABSTRACT

The present study aimed to analyze the predictive ability to smooth the results of two profitability indicators, namely: return on assets (ROA - Return on Assets) and return on equity (ROE - Return on Equity). Income smoothing is the intentional manipulation of results, performed by managers via their discretion, in order to reduce the variability of results as a way of transmitting the perception of consistency of results and less risk. The occurrence of income smoothing can be perceived through the Eckel metric (1981). Thus, the presente analysis used information from the annual financial statements available by twenty-one banking institutions registered within B3, between the periods from 2011 to 2019, totaling 189 observations, in addition to the statistical tool SPSS, v. 20, in order to develop an analysis model using logistic regression. The results showed that the ROA and ROE profitability indicators are not significant for predicting the income smoothing on the banks analyzed, refuting the hypotheses initially developed that such indicators would be significant. The results of this research converge to those found in the studies of Dewi (2018), Shuaibu and Muhammad (2019) and Schmitt (2019), where it is argued that the effect of smoothing results on the ROA can be mitigated due to the more restricted legislation since the recent scandals that have shaken the global financial system, implying more severe punishments for violators and, thus, discouraging the manipulation of results. Furthermore, the result of the study that ROE is not significant in banks can be explained due to the sector's own restrictions and requirements in relation to shareholders' equity, therefore, reducing the discretionary power of managers. There is room for further studies in future research, in order to expand the analyzed database to other sectors, as well as to apply other methodologies seeking to understand the significance of profitability indicators in view of the different types of income smoothing.

Key words: 1. Income smoothing. 2. Return on Assets – ROA. 3. Return on Equity – ROE.

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – Análise descritiva dos dados.....	22
Tabela 2 – Resumo dos casos processados.....	22
Tabela 3 – Codificação da variável dependente.....	23
Tabela 4 – Classificação dos resultados, omitindo as variáveis V2 e V3.....	24
Tabela 5 – Variáveis que não estavam na equação.....	24
Tabela 6 - Classificação dos resultados, incluindo as variáveis V2 e V3.....	24
Tabela 7 – Resumo do modelo, incluindo ROA e ROE.....	25
Tabela 8 – Teste de Hosmer e Lemeshow.....	25
Tabela 9 – Variáveis na equação.....	26

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Figura 1 – Gráfico de dispersão do modelo.....	26
--	----

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO.....	1
2 REFERENCIAL TEÓRICO.....	4
2.1 Gerenciamento de Resultados.....	4
2.2 Suavização de Resultados.....	9
2.3 Gerenciamento de Resultados em Instituições Financeiras.....	11
2.4 Indicadores de lucratividade.....	13
3 METODOLOGIA.....	18
3.1 Dados da Amostra.....	19
4 RESULTADOS DA PESQUISA.....	22
5 CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	28
REFERÊNCIAS.....	29
Anexos.....	33

1 INTRODUÇÃO

A informação contábil contida nas demonstrações financeiras caracteriza-se por sua relevância na análise do desempenho empresarial, percepção de risco do empreendimento, decisão de investimento pelos acionistas, dentre outros. Diante disso, há diversas pesquisas desenvolvidas nacional e internacionalmente referentes a questões envolvendo aspectos das demonstrações contábeis, como tempestividade, conservadorismo e gerenciamento de resultados.

No contexto brasileiro, o gerenciamento de resultados recebeu expressiva atenção da literatura acadêmica a partir do ano de 2001, por meio da tese apresentada por Martinez, intitulada de “*Gerenciamento dos resultados contábeis: estudo empírico das companhias abertas brasileiras*”. O estudo de Martinez evidenciou-se como inovador à época, sendo a primeira pesquisa científica a apurar sobre o gerenciamento de resultados contábeis pelas companhias abertas brasileiras.

Conforme Healey e Wahlen (1999) e Leuz et al (2003), citados por García-Meca e Sánchez-Ballesta (2009, p. 594, tradução própria), o gerenciamento de resultados caracteriza-se como uma alteração no desempenho econômico divulgado pelos gestores para influenciar nos resultados contratuais ou no julgamento dos acionistas.

Importante realçar a existência de gerenciamentos de resultados que envolvem práticas fraudulentas e aqueles que compreendem diferentes posicionamentos contábeis. Martinez (2001) ressalta que há diversas situações quando as próprias normas contábeis permitem ao gestor a discricionariedade de exercer decisões contábeis.

Martinez (2001) aponta a existência de três modalidades de gerenciamento de resultados contábeis, sendo elas: (1) target earnings; (2) income smoothing; e (3) big bath accounting.

A primeira modalidade objetiva aumentar ou diminuir os lucros. Income smoothing, ou suavização de resultados, busca reduzir a variabilidade. Por último, *big bath accounting* é definido como o gerenciamento dos resultados contábeis de forma a reduzir lucros correntes em favor de lucros futuros.

A suavização de resultados se qualifica como uma técnica empregada de forma intencional pelos geradores de informação contábil a fim de gerenciar, suavizar,

amortecer a variabilidade dos resultados da empresa, utilizando-se de seu poder discricionário.

Diante da existência dessa ferramenta, os trabalhos acadêmicos procuram compreender os motivos que levam a tal comportamento.

Trueman e Tilman (1988 apud MARINEZ, 2001) comentam que essa prática é benéfica para as firmas, porque reduz o custo do capital de terceiros.

O trabalho de Martinez (2001) revela ainda outros fatores que podem influenciar na adoção das ferramentas de gerenciamento de resultados, identificando três conjuntos de motivações: (1) motivações vinculadas ao Mercado de Capitais; (2) Motivações Contratuais; e (3) Motivações Regulamentares e Custos Políticos.

Em suma, as motivações vinculadas ao mercado de capitais possuem o propósito de “modificar a percepção de risco quanto a investimentos nas ações da empresa”. Por sua vez, as motivações contratuais surgem do contexto em que a contabilidade passa a ser encarada como instrumento para monitorar e regular os contratos entre a empresa e muitos dos seus grupos de interesse, *stakeholders*. Já as motivações regulamentares e custo políticos referem-se a, por exemplo, quando as empresas pretendem “evitar desgaste ou despertar inveja de outros setores, que poderiam alegar práticas de cartel ou monopólio”.

Callado e Soares (2013 apud GUEDES, 2019, p. 17) mencionam que o desempenho empresarial pode ser avaliado por meio do uso de indicadores de desempenho, financeiros e não financeiros. Assim, os administradores podem adotar práticas de gerenciamento de resultados que afetem esses indicadores, manipulando a percepção dos usuários desses indicadores quanto à *performance* empresarial.

Nesse contexto, o estudo de Dewi (2018) examinou o grau de influência de indicadores de lucratividade na suavização de resultados de instituições financeiras registradas na Bolsa de Valores da Indonésia, observando o período de 2010 a 2016. Dewi (2018) identificou a suavização de resultados por meio do modelo de Eckel (1981), representado pela divisão entre o coeficiente de variação do lucro líquido e o coeficiente de variação das vendas, assim como analisou a influência do Retorno sobre Ativos (*Return on Assets – ROA*) e do Retorno sobre o Patrimônio Líquido (*Return on Equity – ROE*), dentre outros indicadores, calculados mediante o quociente entre o Lucro Líquido e o Ativo Total e entre o Lucro Líquido e o Total do Patrimônio Líquido, respectivamente. A pesquisa de Dewi (2018) apontou que o

indicador ROA é significativo para a suavização de receitas, embora o ROE apresente-se como não significativo para a suavização de receitas.

Na literatura há estudos similares ao de Dewi (2018) que relacionam esses indicadores de lucratividade à suavização de resultados, como Castro e Martinez (2009). Almeida et al (2012), Dantas et al (2013), Ribeiro (2018), Dantas et al (2018), Fernandes (2019), Diehl (2020), para mencionar alguns.

Percebe-se que estudos sobre a suavização de resultados são significativos para o setor bancário visto que seus administradores são avaliados conforme seu desempenho. Nessa ótica, percebe-se certa pressão para apresentar bons resultados para satisfazer os acionistas (MARTINEZ, 2001).

Almejando contribuir para a compreensão da relação entre indicadores de lucratividade e a suavização de resultados no cenário bancário brasileiro, o presente estudo objetivou responder ao seguinte questionamento: é possível identificar suavização de resultados mediante a observação do ROA e do ROE?

Diante disso, levantou-se duas hipóteses, H1: ROA é um previsor significativo da suavização de resultados, e H2: ROE é um previsor significativo da suavização de resultados. Para analisar as hipóteses, fez-se uso da ferramenta estatística SPSS, v. 20, para realização de regressão logística, tendo como variável dependente a ocorrência (ou não) de suavização de resultados, e as variáveis independentes foram os valores de ROA e ROE calculados a partir das informações contidas nas demonstrações financeiras das instituições bancárias registradas na B3.

Esta introdução representa uma abordagem geral da pesquisa. A seguir, o referencial teórico contém uma contextualização e exposição de conceitos e estudos relacionados à suavização de resultados e indicadores de lucratividade. Posteriormente, têm-se a descrição da metodologia utilizada, a definição da amostra, procedimentos e métricas, assim como há apresentação e discussão dos dados encontrados. Por fim, traz-se as considerações finais desta pesquisa juntamente com sugestões e ideias para estudos futuros.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

O referencial teórico é uma ferramenta para introduzir a fundamentação lógica do trabalho de pesquisa, de forma a apresentar e demonstrar as principais teses existentes sobre o tema (MARIA, 2017, p.160). Nesse capítulo, buscou-se na literatura o suporte teórico acerca de gerenciamento de resultados e suavização de receita, assim como indicadores de lucratividade e panorama do setor bancário brasileiro.

2.1 Gerenciamento de Resultados

Para Hendriksen et al (2010, p. 55), a origem da regulamentação contábil iniciou-se em 1887, nos Estados Unidos da América, com as companhias de transporte ferroviário. Naquela época, os promotores dos empreendimentos pagavam dividendos volumosos com o capital em seu início, o que levava os investidores a terem uma impressão errônea quanto aos lucros futuros do negócio e pagavam preços elevados pelas ações. Quando o mercado percebia que os altos dividendos não poderiam ser mantidos sem colocar em risco as operações futuras da empresa, os preços das ações despencavam, gerando prejuízo aos investidores no longo prazo, que eram os acionistas permanentes.

Assim, o país procurou elaborar políticas que protegessem seus cidadãos contra as atividades das companhias e, em 1887, o Congresso americano criou o primeiro órgão regulador federal, a Interstate Commerce Commission – ICC, com enfoque na regulamentação das estradas de ferro. Em 1906, a lei Hepburn concedeu à instituição a autoridade para definir um sistema contábil uniforme para uso na fixação de tarifas apropriadas.

Com o crescimento dos monopólios em diferentes setores e a intensificação da economia globalizada, novas demandas de mercado exigiram cada vez mais transparência, comparabilidade e uniformidade das informações financeiras divulgadas pelas empresas, levando ao desenvolvimento de diferentes órgãos normativos e reguladores de contabilidade, não apenas nos Estados Unidos, mas em vários outros países.

Em meados de 2000, a Fundação IFRS foi estabelecida com o objetivo de desenvolver um conjunto de normas contábeis de alta qualidade, compreensível, executável e aceito globalmente, bem como promover e facilitar a adoção dessas

normas. Outros órgãos atuam de forma a colaborar com esse propósito em cada país, como a Comissão de Valores Mobiliários dos Estados Unidos (1934), o Australian Accounting Standards Board – AASB (1991), o European Financial Reporting Advisory Group – EFRAG (2001), o Accounting Standards Board of Japan – ASBJ (2001) e o Comitê de Pronunciamentos Contábeis – CPC (2005) e a Comissão de Valores Mobiliários – CVM (1976) no Brasil.

Em dezembro de 2011 foi divulgado o pronunciamento técnico CPC 26 (R1) – Apresentação das Demonstrações Contábeis, a fim de estabelecer requisitos gerais para a apresentação das demonstrações contábeis, orientações para a estrutura e requisitos mínimos para seu conteúdo (CONSELHO REGIONAL DE CONTABILIDADE, 2011, p. 2).

Segundo a norma, a finalidade das demonstrações contábeis é proporcionar informação sobre a posição patrimonial e financeira, do desempenho e dos fluxos de caixa da entidade que seja útil a um grande montante de usuários em suas considerações e tomada de decisões econômicas (CONSELHO REGIONAL DE CONTABILIDADE, 2011, p. 6).

Hendriksen et al (2010, p. 87) propõe que o principal objetivo de divulgar as informações financeiras é dar suporte à tomada de decisões dos acionistas e outros indivíduos, gerando mais benefícios do que custos, serem compreensíveis e comparáveis entre empresas.

Não obstante, Iudícibus et al (2004, apud OLIVEIRA et al, 2012, p. 122) descreve que a teoria positiva da contabilidade busca explicar como as empresas decidem que tipo de informação deve divulgar. Ainda que as normas contábeis estabeleçam diretrizes para os procedimentos contábeis a serem utilizados, é possível que os gestores optem por critérios contábeis, praticando certa discricionariedade.

Segundo Martinez (2013, p. 5),

(...) propõe-se conceituar gerenciamento de resultados contábeis como o uso da discricionariedade gerencial na realização de escolhas contábeis (reconhecimento e mensuração), na tomada de decisões operacionais e na seleção dos critérios de apresentação da demonstração de resultado (*disclosure*).

Analogamente, Dewi (2018, p. 220, tradução nossa) afirma que “(...) gerenciamento de resultados pode ser definido como uma decisão de gerenciamento legal e razoável para reportar receita estável e preditiva”¹.

Além desses, Schipper (1989, p. 92, tradução nossa) comenta que

Por gerenciamento de resultados eu de fato quero dizer “gerenciamento de apresentação dos demonstrativos contábeis” no sentido de uma intervenção proposital no processo de exibição dos relatórios financeiros externos, com o intuito de obter algum ganho particular (ao contrário de, digamos, meramente facilitar a operação neutra desse processo) ².

As declarações desses autores contribuem para o entendimento de alguns aspectos relevantes que devem ser levados em consideração ao se tratar sobre gerenciamento de resultados.

Primeiro, o gerenciamento de resultados envolve uma decisão discricionária, ou seja, arbitrária, caprichosa, facultativa, opcional do administrador sobre como melhor apresentar as informações contábeis a seus usuários.

Segundo, o gerenciamento de resultados ocorre dentro dos limites prescritos pela legislação contábil vigente, não devendo ser confundido com a contabilidade fraudulenta.

De acordo com Martinez (2001, p. 13), em alguns casos, as normas contábeis permitem certa discricionariedade ao gerente, dando-lhe a oportunidade de tomar decisões não conforme com o que dita a realidade concreta do empreendimento, mas em função de outros incentivos, almejando apresentar resultado diferente, por exemplo, decidir métodos de depreciação, definir valor residual de um ativo de longo prazo, obrigações a serem pagas e prováveis perdas com devedores incobráveis.

Vale ressaltar que não é objetivo dessa pesquisa discorrer quanto à ética em torno de gerenciamento de resultados. Destacam-se nesse ramo de pesquisa os trabalhos de Oliveira et al (2012), DIAS et al (2016) e Cai et al (2019). Essas pesquisas fornecem luz sobre o tema ao associar a percepção de ética quanto ao gerenciamento de resultados por diferentes óticas, como a comparação entre a opinião de auditores e acadêmicos, relacionando contabilidade criativa e gerenciamento de resultados; julgamento de alunos de mestrado de Ciências Contábeis da Universidade Federal de

¹ “(...) earning management can be defined as legal and reasonable management decision in reporting stable and predictable income” Dewi (2018, p. 220).

² “By ‘earnings management’ I really mean ‘disclosure management’ in the sense of a purposeful intervention in the external financial reporting process, with the intent of obtaining some private gain (as opposed to, say, merely facilitating the neutral operation of the process)” Schipper (1989, p. 92).

Santa Catarina quanto ao gerenciamento de resultados; e como a religiosidade de CEOs de empresas listadas pela S&P1500 afeta o gerenciamento de resultados, respectivamente.

O estudo de Martinez (2001, p. 38) evidenciou quatro perguntas que costumam nortear as pesquisas sobre gerenciamento de resultados. São elas: Há gerenciamento de resultados? Por que ocorre? Como é feito? Quais são seus efeitos?

Martinez (2013, p. 16) apresenta três motivos que levam à ocorrência do gerenciamento de resultados, sendo eles:

- (i) para atingir termos contratuais ou metas relacionadas aos relatórios financeiros;
- (ii) para influenciar investidores externos e/ ou intermediários financeiros na formação de expectativas sobre os fluxos de caixa e/ ou percepção de risco da firma; e
- (iii) para disponibilizar um conjunto de informações para partes externas que estejam interessadas em identificar a saúde financeira dela, incluindo concorrentes e potenciais clientes, fornecedores, empregados, reguladores, autoridades tributárias e grupos políticos.

Martinez (2001, p. 81) exemplifica tais motivações, referindo-se a empresas endividadas com financiamentos de terceiros. Nesse sentido, quanto maior o endividamento, maior controle financeiro e gestão de negócios esperar-se-á por meio do comportamento de cláusulas, pois, normalmente, os contratos de financiamento apresentam cláusulas impostas às empresas de modo a assegurar o cumprimento dos compromissos financeiros. Logo, empresas mais endividadas sentir-se-ão provocadas a gerenciarem seus resultados com maior frequência e intensidade, almejando sinalizar estabilidade econômica, de forma a cumprir com seus compromissos financeiros.

Com relação a essas cláusulas impostas, Martinez considera que talvez as empresas implementem uma metodologia que poderia ser classificada como *Balance Sheet Management* (Gerenciamento de Balanços Contábeis), que consiste em manejar o balanço patrimonial, principalmente com o modo de classificar as contas, entre curto e longo prazo, além de operações *in-balance* (apresentadas nos balanços) ou *off-balance* (não apresentadas nos balanços).

Jiambalvo (1996, p. 38) analogamente elucida sobre as motivações para o gerenciamento de resultados e aponta três principais incentivos, sendo (i) cláusulas

de dívida, (ii) contratos de compensação e (iii) processos político-regulatórios. Os dois primeiros motivos estão de acordo com Martinez (2001) sobre a manipulação dos resultados para cumprimento das cláusulas contratuais. Outrossim, Jiambalvo (1996) destaca que os resultados divulgados podem ser usados em suportar novas regulações ou administrar regulações já existentes, logo, os gestores têm mais um incentivo para gerenciar os resultados.

Em visto disso, Martinez (2001, p. 43) apresenta três modalidades de gerenciamento de resultados:

(i) Target Earnings: gerenciamento para aumentar (melhorar) ou diminuir (piorar) os resultados contábeis, buscando atingir determinadas metas de referência que podem ser acima ou abaixo do resultado do período.

(ii) Big Bath Accounting: gerenciamento para reduzir lucros correntes, favorecendo lucros futuros.

(iii) Income smoothing: gerenciamento para reduzir a variabilidade dos resultados contábeis.

Portanto, quando os gerentes optam pelo gerenciamento de resultado, eles dispõem de uma gama de métodos.

A análise de Jiambalvo (1996, p. 30) explica que, basicamente, os administradores podem tomar “decisões reais”, por exemplo, decisões operacionais, financeiras ou de investimentos, e decisões puramente contábeis.

Exemplificando, os administradores podem atrasar ou acelerar (i) despesas com pesquisa e desenvolvimento, (ii) gastos de manutenção, ou (iii) vendas (decisões operacionais). Além disso, eles podem extinguir uma dívida antecipadamente (decisões de financiamento) ou vender títulos ou ativos fixos para afetar ganhos e perdas (decisões de investimento).

No caso das decisões puramente contábeis, os gerentes podem alterar os princípios contábeis de apresentação, como método de depreciação, ou alterar o tempo vida útil de ativos fixos, mudar a estimativa do valor residual de ativos fixos, modificar políticas de reparos sobre despesas capitalizadas, ajuste da estimativa de despesas com dívidas ruins, ou diferimento de custos previamente reconhecidos como despesas.

Referente aos efeitos da prática de gerenciamento de resultados, Martinez (2001, p. 122) relata que, em termos médios, investimentos em empresas que gerenciam seus resultados não são boas opções, embora que no curto prazo, podem

ser rentáveis. O autor também sugere atenção dos órgãos reguladores, visto que o gerenciamento de resultados no longo prazo torna os relatórios contábeis artificiais e com menor importância para a tomada de decisões. Aos gestores e executivos, Martinez constata que o mercado tende a penalizar as empresas que gerenciam seus resultados, mas nota que essa prática no Brasil pode mitigar os efeitos da desvalorização da ação no curto prazo.

2.2 Suavização de Resultados

Mencionado anteriormente, umas das modalidades de gerenciamento de resultados é o *income smoothing*, ou suavização de resultados.

De acordo com Martinez (2001, p. 78),

Income Smoothing nada mais é que o processo de manipular o perfil temporal dos lucros de modo a fazer com que estes sejam reportados em sequência menos variável. Portanto, o comportamento '*smoothing*' é definido como o esforço intencional de reduzir as flutuações nos lucros reportados.

Para McNichols et al (1989, p. 2 apud Goulart, 2007, p. 51), a fim de minimizar a variação dos lucros divulgados, as empresas escolhem acumulações para reduzir o lucro quando este é alto, *income-reducing accruals*, ou o aumentar quando é menor, *income-increasing accruals*.

A definição de Meli (2015, p. 32) define

(...) o *income smoothing* como o amortecimento intencional dos resultados da empresa, feito pelo gestor via seu poder discricionário, com o intuito de reduzir a variabilidade dos lucros e, assim, transmitir ao mercado consistência de seus resultados passados, presentes e futuros.

Bao et al (2004, p. 1527 apud Meli, 2015, p. 32) afirma que o *income smoothing* é, em geral, o ramo de estudo mais bem sucedido do gerenciamento de resultados, pois (i) foi mais precisamente definido pelas pesquisas, e (ii) diversos estudos foram capazes de eficientemente diferenciar empresas suavizadoras, *smoothers*, e não suavizadoras, *non-smoothers*.

Diante disso, a literatura discorre sobre os diversos motivos existentes que levam as companhias a manipularem seus resultados. Sobre Suavização de Receita, Scott (2009, p. 405 apud Meli, 2015, p. 32) explica que a empresa pode ter interesses externos, que a levem a suavizar o resultado, divulgando ao mercado lucros mais persistentes.

Além dele, Martinez (2001, p. 79) ressalta que os investidores, excluindo os especuladores, agradam-se de fluxos de resultados mais estáveis, diminuindo a percepção de risco.

A fim de suavizar os resultados, as empresas podem fazer uso de diversos métodos, os quais Martinez (2001, p. 79) agrupa em dois conjuntos: (i) Natural e (ii) Intencional.

A suavização de receita natural corresponde ao fato de que, normalmente, os empreendimentos passam a apresentar lucros mais equilibrados à medida que atingem a maturidade, ou seja, há uma tendência natural ao income smoothing.

Por outro lado, a metodologia Intencional de suavização de receita ocorreria de maneira “real”, mediante as decisões econômicas, ou artificialmente, através das escolhas contábeis.

Eckel (1981) e Michelson et al (1995), citados por Meli (2015, p. 33) interpretam a suavização real como as intervenções que os administradores tomam para controlar as variações nas condições econômicas, normalmente, influenciando o fluxo de caixa. Já a suavização artificial representa manuseamentos contábeis para diminuir artificialmente as mudanças dos resultados, de forma a não afetar o fluxo de caixa.

Martinez (2001, p. 79) exemplifica esses modelos de suavização da seguinte forma:

(i) Suavização real (decisões econômicas): redução de despesas de pesquisa e desenvolvimento; venda de ativos reais da companhia, aumento das despesas de treinamento, intensificação das despesas de publicidade etc.

(ii) Suavização artificial (escolhas contábeis):

a. Intertemporal: reconhecimento de transações em momentos convenientes, como receitas, ou determinar a quantidade de períodos futuros de impacto de uma operação, como depreciação e amortização.

b. Classificatório: a depender da classificação na demonstração de resultados, é possível reduzir a variabilidade em certos itens diferentes do lucro líquido, como EBITDA e lucro operacional.

Ainda sobre suavização artificial, Iñiguez e Poveda (2004, p. 10 apud Meli, 2015, p. 34) ressaltam que, embora esse tipo de suavização não afete o fluxo de caixa corrente, ela eventualmente impactará no fluxo de caixa futuro, visto que diferentes níveis de lucros resultam em diferentes níveis de impostos e dividendos.

Sabendo-se da existência da prática de suavização de resultados, há na literatura nacional e internacional diversas ferramentas para verificação da ocorrência de suavização de resultados, dentre elas, o modelo proposto por Eckel (1981), citado por Castro et al (2009), Ding, Tan e Yang (2012), Martinez (2013), Alexandri e Anjani (2014), Meli (2015), Dewi (2018) e Guedes (2019), dentre outros.

Conforme Almeida (2012), o modelo de Eckel (1981) inicialmente supõe que as receitas de vendas e os custos são lineares no decorrer do tempo, ou seja, *a priori*, crescem ou diminuem proporcionalmente. Nesse sentido, caso essa relação não seja observada, talvez tenha ocorrido alguma intervenção dos executivos para suavizar os resultados.

Como forma de analisar essa associação entre receita e lucro, utiliza-se os coeficientes de variação percentual do lucro e da receita de vendas. Propõe-se que, quando o coeficiente do lucro for menor do que o da receita, aponta-se que a empresa está alterando os lucros, suavizando-os artificialmente. Define-se da seguinte maneira:

$$CV\Delta\% \text{LucroLíquido} \leq CV\Delta\% \text{Vendas} = \text{Suavização de Resultados}$$

Em que:

$$CV\Delta\% \text{LucroLíquido} = (\text{Lucro Líquido}_t - \text{Lucro Líquido}_{t-1}) / \text{Lucro Líquido}_{t-1};$$

$$CV\Delta\% \text{Vendas} = (\text{Receita}_t - \text{Receita}_{t-1}) / \text{Receita}_{t-1}$$

Em posse desses dados, é possível calcular a suavização de resultados, que é expressa pela seguinte fórmula:

$$IE = \frac{CV\Delta\% \text{LucroLíquido}}{CV\Delta\% \text{Vendas}}$$

Companhias que praticam a suavização de receita podem ser detectadas pelo índice de Eckel. Se a métrica é maior de 1, significa que a instituição não pratica a suavização de receita. Se menor que 1, há prática de suavização de receitas (DEWI, 2018, p. 221).

2.3 Gerenciamento de Resultados em Instituições Financeiras

Goulart (2007, p. 5) afirma que a transparência das instituições bancárias diante do mercado de capitais é um dos pilares de um sistema financeiro sólido. No entanto, a prática de gerenciamento de resultados poder tornar-se um empecilho para que as demonstrações financeiras apresentem fidedignamente a real situação patrimonial, financeira e de resultados dos bancos.

Dessa forma, diversos estudos são encontrados na literatura nacional e internacional que relacionam a prática de gerenciamento de resultados, e suas diferentes modalidades, em instituições financeiras, dado à relevância das atividades do setor bancário no desenvolvimento econômico de um país.

Destacam-se dentro do cenário nacional os trabalhos de Goulart (2007), Galdi (2007), Dantas et al (2013), Dantas et al (2018) e Diehl (2020).

Observa-se que boa parte dos trabalhos de pesquisa em âmbito nacional dedicam-se na análise das possíveis estratégias utilizadas pelas instituições financeiras para realização do gerenciamento de resultados e, especificamente, suavização de resultados.

Os principais meios para gerenciamento de resultados em bancos estudados pelas pesquisas são aqueles relacionados a contabilização de operações de crédito, Títulos e Valores Mobiliários e derivativos.

Goulart (2007, p. 94) aponta as operações de crédito como a modalidade de aplicações dos recursos bancários mais importante, sendo a conta de Provisão para Devedores Duvidosos o principal *accrual* do setor.

A PDD existe a fim de garantir que o valor das contas a receber reflita a efetiva expectativa dos gestores quanto ao futuro recebimento de crédito. Contudo, McNutt (2003), citado por Goulart (2007, p. 94), explica que a PDD se caracteriza por apresentar certa discricionariedade contábil em sua definição.

Nesse sentido, a literatura demonstra que instituições financeiras mais capitalizadas possuem maior incentivo para utilizar essas provisões para suavizar os resultados do que para controlar o capital e que a área de crédito é caracterizada como o veículo mais poderoso referente a suavização de lucros bancários (GOULART, 2007, p. 186; DANTAS, 2018, p. 138; DIEHL, 2020, p. 70)

Referente à contabilização de operações com Títulos e Valores Mobiliários, Goulart (2007, p. 95) ensina que o gerenciamento de resultados pode ocorrer na marcação a mercado, na classificação de títulos adquiridos, assim como nas decisões quanto à venda de títulos. Esse comportamento surge da preocupação dos gestores bancários quanto ao lucro e o capital divulgados, os quais são acompanhados por investidores, reguladores e acionistas. Logo, por terem melhor informação sobre o valor dos ativos do que esses agentes externos, os gestores podem admitir transmitir ao mercado essa informação, particularmente em momentos de necessidade de levantar novas fontes de capital.

Os trabalhos de pesquisa têm demonstrado que o gerenciamento de resultados mediante a contabilização de títulos e valores mobiliários ocorre em instituições bancárias no intuito de conter a volatilidade dos resultados divulgados, por meio dos ajustes positivos e os ajustes gerais a valor de mercado (GOULART, 2007, p. 188; Dantas et al, 2013, p. 50, DIEHL, 2020, p. 70).

Por sua vez, a contabilização de operações com derivativos pode conceder oportunidade de gerenciamento de resultados quando não há preço de mercado disponível para mensuração desses ativos, exigindo algum modelo de estimação, o que permite subjetividade ao processo de avaliação contábil (GOULART, 2007, p. 105).

Nesse caso, o gerenciamento de resultados pode apresentar-se na classificação das operações realizadas, a realização e desfazimento de operações de derivativos ou a marcação a mercado. Diante disso, até a decisão de realizar uma operação com derivativos pode estar norteadas à prática do gerenciamento de resultados (GOULART, 2007, p. 106).

A literatura aponta que o uso de operações com derivativos como instrumento de suavização de resultados é identificada em bancos como ferramenta de proteção, *hedge*, de forma a evitar flutuações maiores nos lucros contábeis dessas instituições (GOULART, 2007, p. 186; GALDI, 2007, p. 17; DANTAS et al, 2013).

2.4 Indicadores de lucratividade

Os usuários da informação contábil costumam se deparar com diversas nomenclaturas contábeis que necessitam ser bem compreendidas para o entendimento adequado dos dados expostos por meio dos relatórios financeiros. O lucro, ou resultado, talvez seja uma dessas terminologias mais comuns e, ao mesmo tempo, das mais relevantes.

Segundo Wasserman (2003, p. 31, 32), “lucro é tido, portanto, como o fluxo de riqueza ou benefícios acima do necessário para manter o capital constante”.

Wasserman ressalta que “cabe à Contabilidade o papel de bem refletir as situações para que a administração empresarial possa ter um guia seguro na sua tarefa de conservar o capital e obter lucro, simultaneamente”.

Colauto et al (2006, p. 96) declara que o lucro é visto como importante medida para determinação da eficiência empresarial, tendo como principal objetivo de sua

divulgação apoiar os usuários internos e externo na tomada de decisões estratégicas e táticas.

Hendrick et al (1999, p. 200 apud COLAUTO et al, 2006, p. 96) aborda o lucro nos enfoques pragmático, semântico e sintático.

Na primeira ótica, o lucro provém dos

(...) processos decisórios de investidores e credores, às reações dos preços de títulos divulgados em mercados organizados, às decisões de investimentos dos administradores, e às reações de feedback na gestão das empresas por meio de seus contadores e administradores (Hendrick et al, 1999, p. 200 apud COLAUTO et al, 2006, p. 96).

Observando o enfoque semântico, o lucro corresponde à operação eficiente da entidade, afetando os dividendos correntes e o uso de capital aplicado, objetivando a geração de fluxos futuros de dividendos.

O enfoque sintático, por sua vez, entende que a formação do lucro se baseia em convenções e regras que devem ser lógicas e coerentes, pois se fundamentam em premissas e conceitos a partir da prática existente.

De maneira sucinta, Li (2013, p. 30) faz alusão aos trabalhos de Ommeren (2011), Fuji (2004) e Kimball (1998) ao apresentar duas espécies de lucro, sendo: (i) lucro contábil e (ii) lucro econômico.

O lucro contábil é uma métrica que resulta da contraposição entre receitas auferidas e custos incorridos por determinada instituição. Pressupõe-se nessa definição que (i) os ativos são mensurados segundo seus custos originais; (ii) não são considerados os ganhos ainda não realizados; (iii) flutuações nos preços dos bens não afetam essa métrica; e (iv) o patrimônio líquido aumenta juntamente com o lucro contábil (LI, 2013, p. 30).

Fuji (2004) ensina que o lucro econômico é apurado pelo incremento do patrimônio líquido, que é medido pela capitalização dos recebimentos líquido futuros. O lucro econômico considera (i) os riscos e os custos de oportunidade do capital próprio, (ii) que os ativos são avaliados pelos seus benefícios futuros; e (ii) há ajustes conforme a variação dos preços dos bens.

Nesse sentido, lucro econômico é mais utilizado para decisões econômicas. Entretanto, é difícil obter informações para o seu cálculo, visto que implica em maior subjetividade, como risco e custo de oportunidade, o que leva à necessidade de informações geralmente mais restritas, internas e muitas vezes indisponíveis.

Em vista da desvantagem apontada acima, os estudos acadêmicos costumam usar as medidas contábeis para o estudo da lucratividade, ou seja, a capacidade do empreendimento operar de forma que cumpra com seus custos e despesas e ainda gere excedente monetário.

Callado e Soares (2013 apud GUEDES, 2019, p. 17) discorrem sobre a utilização de indicadores de desempenho, financeiros e não financeiros, originando-se da necessidade das empresas em conseguir informações que reflitam sua realidade operacional, permitindo que a organização acompanhe seus resultados decorrentes de suas atividades.

Os indicadores financeiros caracterizam-se por serem mais fáceis de serem calculados, já que empresas de capital aberto devem disponibilizar as demonstrações contábeis, tornando possível realizar os cálculos (HALL et al, 2018 apud GUEDES 2013, p. 17).

Li (2013, p. 31) e Guedes (2019, p. 16) mencionam alguns desses indicadores para mensurar a lucratividade, entre eles (i) Retorno sobre ativos (Return on Assets – ROA) e (ii) Retorno sobre Patrimônio Líquido (Return on Equity – ROE).

O ROA é o resultado da razão entre o lucro antes dos impostos e o total de ativos.

$$ROA = \frac{\text{Lucro antes dos impostos}}{\text{Total de ativos}}$$

Segundo Li (2013, p, 31), o indicador aponta a eficiência e o desempenho operacional, porque representa a habilidade da empresa de gerar retorno sobre cada real investido em ativos. A desvantagem desse indicador é a possibilidade de viés por causa das atividades *off balance* (securitização, contratos futuros, swaps e contratos de empréstimos hipotecários) que podem estar incorporadas nas receitas líquidas, mas não no total dos ativos, sobrevalorizando a lucratividade.

Tanto a literatura nacional quanto a internacional referem-se o ROA em estudos relacionados a gerenciamento de resultados. Destacam-se os trabalhos de Alexandri e Anjani (2014), Meli (2015), Dewi (2018), Fernandes (2019), Schmitt (2019) e Shuaibu e Muhammad (2019).

Comumente, tais estudos tendem a utilizar a métrica a fim de entender como a prática do gerenciamento de resultados se relaciona com o desempenho empresarial reportado.

As pesquisas de Alexandri e Anjani (2014); Meli (2015), Dewi (2018); e Fernandes (2019) apontam que há relação entre o ROA e a suavização de resultados, pois a suavização de resultados é influenciada pelo lucro líquido acumulado, isto é, quanto maior o lucro, mais condições os gerentes possuem para conduzir o gerenciamento de resultados (DEWI, 2018, p. 224).

Por outro lado, Schmitt (2019) e Shuaibu e Muhammad (2019) demonstram que a influência da suavização de resultados sobre ROA pode ser contida ou mitigada pela atuação dos auditores independentes, que visa assegurar a credibilidade do processo de divulgação financeira, pelo advogados da empresa, que podem limitar a possibilidade de gerenciamento de resultados por parte dos administradores em determinados casos, como na avaliação da probabilidade de perdas em pareceres jurídicos, orientando a mensuração de passivos e provisões de contingência.

Jiambalvo (1996, p. 42) comenta sobre a existência de fatores que limitam o gerenciamento de resultados em cenários dentro e fora do GAAP – Global Accepted Accounting Principles (Princípios Contábeis Globalmente Aceitos, tradução própria). O autor destaca a qualidade dos trabalhos de auditoria, existência de controles internos e estrutura de governança de alta qualidade. Outros fatores limitantes são as chances de o gerenciamento de resultados ser percebido, visto que custos podem ser impostos pelos acionistas caso a manipulação seja identificada, como o aumento do custo de captação de capital.

O ROE pode ser calculado pelo quociente entre o lucro antes dos impostos e o patrimônio líquido da empresa e é utilizado tanto quanto o ROA para uma variedade de empreendimentos.

$$ROE = \frac{\text{Lucro antes dos impostos}}{\text{Patrimônio Líquido}}$$

Li (2013, p. 32) afirma que o ROE evidencia o retorno para os acionistas e sócios e, quando elevado, pode significar uma lucratividade alta ou grau elevado de alavancagem, consequência de uma baixa adequação de capital. Especificamente para as atividades bancárias, esse indicador não leva em consideração a alavancagem financeira e o impacto das restrições de capital impostas pela regulação, o que é uma desvantagem.

O ROE é mais comumente relacionado à suavização de resultados em pesquisas internacionais, como Yang et al (2012), Dewi (2018) e Shuaibu e Muhammad (2019).

Yang et al (2012) explica que as empresas têm forte incentivo para gerenciar seus resultados na China de forma a afetar o ROE, pois, desde 1999, somente empresas com ROE mínimo de 6% durante três anos consecutivos possuem permissão para emissão de capital. Ongore e Kusa (2013 apud SHUAIBU e Muhammad, 2019) convergem com Mahjoubi e Abaoub (2015, apud DEWI, 2018) ao indicar que quanto maior o ROE, melhor a percepção do desempenho empresarial por parte dos investidores, portanto, representando um incentivo para a manipulação dos resultados.

Por outro lado, as pesquisas de Dewi (2018) e Shuaibu e Muhammad (2019) notaram que o impacto da suavização de resultados sobre o ROE em instituições bancárias no mercado indonésio e nigeriano, respectivamente, não é significativo, sugerindo que a regulação diferenciada do patrimônio líquido nesse setor específico, como por meio dos acordos de Basiléia, limitam os efeitos do gerenciamento de resultados sobre o patrimônio líquido.

O uso do ROA e ROE como *proxies* de lucratividade em instituições bancárias é mais comum devido à facilidade de obtenção desses dados para o cálculo das métricas, sendo o ROA a medida mais utilizada (LI, 2013, p. 32).

3 METODOLOGIA

A presente pesquisa buscou analisar os indicadores de lucratividade ROA e ROE como fatores de previsibilidade da ocorrência de suavização de resultados em bancos brasileiros entre 2011 e 2019. Nesse sentido, a pesquisa pode ser classificada por meio de sua natureza, objetivos e mediante seus procedimentos de pesquisa.

Referente aos objetivos, a pesquisa tem cunho descritivo, segundo Gil (2002 apud MENEZES et al., 2019, p. 32). Esse estilo de pesquisa almeja descrever as características de certa população ou fenômeno ou estabelecer relações entre variáveis. Gonsalves (2003), citado por MENEZES et al (2019, p. 33) explica que a pesquisa descritiva não está interessada na razão do objeto de estudo, mas em suas características.

Dessa forma, elaborou-se a seguinte questão-objetivo: É possível identificar suavização de resultados mediante a observação do ROA e do ROE?

Com relação a sua natureza, a pesquisa é classificada como quantitativa, conforme Creswell (2014, p. 86), em que a pesquisa quantitativa “é uma configuração interrelacionada de construções (ou variáveis) formada em proposições, ou hipóteses, que especificam a relação entre variáveis”³, tradução própria. Appolinário (2004, apud MENEZES et al., 2019, p. 19) explica essa categoria de pesquisa lida com fatos, portanto, requer que as variáveis estudadas sejam precisamente determinadas e que se realize uma análise acompanhada, geralmente, de algum critério matemático.

Como pesquisa quantitativa, o presente estudo buscou identificar se os indicadores de lucratividade ROA e ROE são fatores de previsibilidade significativos para determinação de suavização de resultados, calculada mediante o modelo de Eckel, explicado mais adiante. A fim de responder a questão-objetivo deste estudo, foram estabelecidas duas hipóteses de pesquisa:

H1: ROA é um previsor significativo da suavização de resultados; e

H2: ROE é um previsor significativo da suavização de resultados.

O critério adotado para análise dos dados foi a regressão logística. O método estatístico da regressão é definido como “uma forma de prever algum tipo de saída

³ “(...) quantitative research is an interrelated set of constructs (or variables) formed into propositions, or hypotheses, that specify the relationship among variables (typically in terms of magnitude or direction)” Creswell (2014, p. 86).

(resultado) a partir de uma ou mais variáveis previsoras” (FIELD, 2009, p. 154). Logo, o modelo da regressão procura prever valores da variável dependente (resultado), baseando-se em uma ou mais variáveis independentes (variável previsora, ou seja, a variável que não depende de qualquer outra variável).

Conforme Field (2009, p. 221) a regressão logística é uma regressão múltipla, isto é, busca-se prever um resultado a partir de mais de uma variável previsora, contudo a variável de saída é do tipo categórica dicotômica (ex: masculino/feminino, sim/não etc.), enquanto as variáveis previsoras podem ser contínuas, que representam grandezas (comprimento, tempo, porcentagens etc.), ou categóricas, que apresentam características de objetos ou entidades.

A regressão logística adequa-se às necessidades da presente pesquisa tendo em vista que buscou-se encontrar modelo significativo que apontasse a realização de suavização de resultados (variável dependente, categórica e dicotômica) mediante os valores de ROA e ROE (variáveis independentes contínuas).

Com a finalidade de desenvolver a regressão logística, utilizou-se o software estatístico conhecido como IBM SPSS Statistics, versão 20, que é mencionado por Menezes (2019, p.30) e Field (2009) como um programa de computador que permite a configuração para inserção de variáveis e seu cruzamento, conforme os objetivos da pesquisa.

Por fim, os procedimentos de coleta de dados utilizados classificam a pesquisa como bibliográfica e documental.

De acordo com Menezes et al (2019, p. 37), pesquisas bibliográficas aproveitam-se do conhecimento contido em livros, periódicos, artigos científicos ou, até mesmo, textos disponíveis na *internet*.

3.1 Dados da Amostra

As informações foram retiradas das instituições financeiras registradas na B3 entre 2011 e 2019 e a amostragem foi tratada através da ferramenta estatística IBM SPSS versão 20.

Referente à amostra, havia um total de 26 instituições financeiras registradas no setor de atuação “bancos”, no *site* da B3. Para que as entidades fossem alocadas como parte da base de dados da pesquisa, optou-se por aquelas que apresentavam as demonstrações financeiras completas ao longo do período de 2010 a 2019.

Excluindo os bancos que não cumpriam o critério acima mencionado, obteve-se a quantidade de 21 instituições para compor a base de dados. Sabendo-se que o período observado soma nove anos (2011-2019), tem-se um montante de 189 amostras para cada variável da pesquisa (ver anexo I).

Sobre o tamanho da amostra, não há um consenso na literatura quanto à quantidade ideal de dados, assim como estudos similares a essa pesquisa não indicam se há um tamanho adequado. Todavia, Green (1991 apud FIELD, 2009, p. 181) orienta um tamanho mínimo de $50 + 8k$ para estudos que pretendem testar o modelo como um todo, em que k corresponde ao número de previsores. Portanto, sabendo-se que $k = 2$, o tamanho mínimo dessa pesquisa deve ser de $50 + 8 \cdot 2 = 66$ amostras. Como há 189 amostras, o tamanho da base de dados pode ser considerado como adequado.

Os dados extraídos das demonstrações contábeis dessas instituições bancárias serviram de base para o cálculo do ROA e do ROE, mensurados consoante o exposto por Li (2013) e, posteriormente, os dados foram inseridos no software IBM SPSS Statistics para execução da regressão logística.

Há que se explicar uma adaptação ao cálculo dos indicadores ROA e ROE. Tais indicadores podem ser afetados devido a movimentações artificiais, que não correspondem com a natureza operacional da entidade, por exemplo, o aumento do capital próprio por meio da subscrição de capital dos sócios. Almejando mitigar os efeitos de situações similares, levando a uma interpretação equivocada dos resultados, utilizou-se o Total de Ativos Médios e o Patrimônio Líquido Médio para calcular o ROA e o ROE, como se segue:

$$ROA = \frac{\text{Lucro antes dos impostos}}{\text{Total do Ativo Médio}}$$

$$ROE = \frac{\text{Lucro antes dos impostos}}{\text{Patrimônio Líquido Médio}}$$

Em que

$$\text{Total do Ativo Médio} = (\text{Total do Ativo}_t + \text{Total do Ativo}_{t-1}) / 2$$

$$\text{Patrimônio Líquido Médio} = (\text{Patrimônio Líquido Total}_t + \text{Patrimônio Líquido Total}_{t-1}) / 2$$

A prática de suavização de resultados pode ser identificada utilizando-se o modelo de coeficiente de variação proposto por Eckel (1981), onde, inicialmente supõe que as receitas de vendas e os custos são lineares no decorrer do tempo, ou

seja, se alteram proporcionalmente. O modelo de Eckel (1981), portanto, propõe a seguinte fórmula:

$$IE = \frac{CV\Delta\%LucroLíquido}{CV\Delta\%Vendas}$$

Em que:

$CV\Delta\%LucroLíquido = (\text{Lucro Líquido}_t - \text{Lucro Líquido}_{t-1}) / \text{Lucro Líquido}_{t-1}$;

$CV\Delta\%Vendas = (\text{Receita}_t - \text{Receita}_{t-1}) / \text{Receita}_{t-1}$

Se a métrica é maior de 1, significa que a instituição não pratica a suavização de resultados. Se menor que 1, há prática de suavização de resultados (DEWI, 2018, p. 221).

Em posse da lista de instituições a serem analisadas e de suas respectivas métricas financeiras, sendo (i) Lucro Líquido, (ii) Receita de Intermediação Financeira, (iii) Lucro antes dos Impostos, (iv) Ativo Total e (v) Patrimônio Líquido Total, prosseguiu-se para o cálculo das variáveis.

Há de ser explicar o uso das Receitas de Intermediação Financeira para o cálculo do coeficiente de variação das vendas no Índice de Eckel. Conforme o Plano Contábil das Instituições Financeiras - COSIF, as receitas representam as rendas, os ganhos e os lucros, podendo ser classificadas em operacionais, englobando remunerações obtidas pelas operações ativas da instituição e da prestação de serviços, ou seja, atividades típicas, regulares e habituais, e não operacionais, que provêm de remunerações não eventuais (BANCO CENTRAL DO BRASIL, 1987). Observando as demonstrações contábeis das instituições bancárias participantes da amostra, percebeu-se que a conta de resultado Receitas de Intermediação Financeira representam fielmente a definição proposta pelo COSIF, por conter as operações típicas dos bancos, sendo operações de crédito, arrendamentos mercantis, operações com títulos e valores mobiliários, dentre outras.

4 RESULTADOS DA PESQUISA

Em posse da lista de instituições a serem analisadas e de suas respectivas métricas financeiras, prosseguiu-se para o cálculo das variáveis.

No intuito de entender se certa instituição suavizou (ou não) seus resultados em determinado ano, fez-se uso do Índice de Eckel (1981), conforme mencionado na seção 2.2, assim como os indicadores de lucratividade ROA e ROE. A Tabela 1 apresenta a análise descritiva dos dados.

Tabela 1 – Análise descritiva dos dados

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std.
Índice_Eckel	189	0,0000	1,0000	0,6243	0,4856
ROA	189	-0,1172	0,1826	0,0260	0,0378
ROE	189	-0,6786	0,8047	0,1541	0,1815
Valid N	189				

Fonte: Dados extraídos das demonstrações financeiras disponibilizadas pelo site da B3.

O ROA mínimo é de -11,72% e seu valor máximo atinge 18,3%, sendo que a média registra 2,6%. Analogamente, os valores mínimo e máximo do ROE são, respectivamente, -67,9% e 80,5%, com uma média de 15,4%.

O desvio padrão indica o quanto os dados se distanciam da média de cada indicador, ou seja, avalia se a média é um bom representante dos dados da amostra. No caso, os valores para os desvios padrões do ROA e ROE são próximos de suas médias, indicando que os indicadores são representados adequadamente pelas respectivas médias.

Para os objetivos dessa pesquisa, não há uma faixa ideal para os valores desses indicadores, logo, considera-se que a base de dados é satisfatória.

Procedeu-se para a execução da regressão logística visto que a variável é do tipo categórica dicotômica, isto é, ou há suavização de receitas ou não há suavização de receitas.

Tabela 2 – Resumo dos casos processados

Unweighted Cases ^a		N	Percent
Selected Cases	Included in Analysis	189	100,0
	Missing Cases	0	0,0
	Total	189	100,0
Unselected Cases		0	0,0
Total		189	100,0

a. If weight is in effect, see classification table for the total number of cases.

A Tabela 2 mostra os dados inseridos no software SPSS. Ela demonstra que todas as informações foram computadas sem que nenhuma fosse abandonada. Desse modo, 100% da amostra (189 dados) foram processados para a análise.

Além disso, a Tabela 3 apresenta a codificação utilizada para que o software fosse capaz de aplicar as ferramentas estatísticas sobre a variável dependente, sendo o valor 0 (zero) para “não há suavização de resultados” e 1 (um) para “há suavização de resultados”.

Tabela 3 – Codificação da variável dependente

Original Value	Internal Value
Não há suavização de resultados	0
Há suavização de resultados	1

A regressão logística foi executada mediante o método “inserir”, também conhecido como “Enter” ou “entrada forçada”. Segundo Field (2009, p. 227), nesse método todas as variáveis são inseridas juntas no mesmo modelo de regressão em um único bloco de análise. Em seguida, as estimativas dos parâmetros são mensuradas para cada bloco. Studenmund e Cassidy, citados por Field (2009, p. 227), comentam que esse método é o único apropriado para o teste de teorias, já que outros métodos podem ser afetados pela aleatoriedade dos dados e nem sempre podem ser replicados caso o modelo seja executado com a mesma amostra.

Na regressão logística, o bloco inicial (Bloco 0) forma um modelo primário em que somente a constante é incluída, ou seja, omitindo todas as variáveis independentes (ROA e ROE). Esse modelo atribuirá a todos os participantes uma única categoria da variável dependente. Na pesquisa, a categoria selecionada pelo *software* foi “há suavização de resultados”, isto é, o modelo supôs que todos os participantes suavizam seus resultados, independentemente dos indicadores de lucratividade. Isso ocorreu, pois o modelo busca maximizar quão bem ele se adequa aos valores observados pela variável dependente (índice de Eckel), então, baseia-se na categoria que possui maior frequência, que é “há suavização de resultados”.

Tabela 4 – Classificação dos resultados, omitindo as variáveis V2 e V3

Observed			Predicted		
			Índice_Eckel		Percentage Correct
			Não há suavização de	Há suavização de	
Step 0	Índice_Eckel	Não há suavização de resultados	0	71	0,0
		Há suavização de resultados	0	118	100,0
Overall Percentage					62,4

a. Constant is included in the model.

b. The cut value is ,500

A Tabela 4 mostra o modelo inicial, omitindo as variáveis independentes. Assumindo que todos realizam suavização de receitas, o modelo classifica corretamente 62,4% dos casos (118 vezes de 189). Isso também significa que qualquer outro modelo sugerido deve ter, no mínimo, 62,4% de assertividade para que seja considerado melhor que o modelo inicial.

Tabela 5 – Variáveis que não estavam na equação

			Score	df	Sig.
Step 0	Variables	ROA	0,1015	1	0,7500
		ROE	0,8064	1	0,3692
Overall Statistics			1,5945	2	0,4506

A fim de entender se há vantagem em estruturar um modelo inserindo as variáveis independentes, fez-se uso da tabela 5, que demonstra que não há benefício. Observa-se que a significância (sig.) da estatística global das variáveis antes omitidas é de 0,4506. Field (2009, p. 235) ensina que a inclusão de uma ou mais variáveis ao modelo somente afeta significativamente seu poder de previsão caso $p < 0,0001$. Ademais, se $p > 0,05$, isso apontaria que nenhuma das variáveis omitidas do modelo contribui de forma significativa para o poder preditivo do modelo. Em outras palavras, o *software* indicou que nenhuma das variáveis sugeridas afeta significativamente o poder preditivo do modelo inicial.

Tal afirmação é evidenciada durante o Bloco 1, que inclui as variáveis independentes ROA e ROE ao modelo inicial (tabela 6).

Tabela 6 - Classificação dos resultados, incluindo as variáveis V2 e V3

Observed			Predicted		
			Índice_Eckel		Percentage Correct
			Não há suavização	Ha suavização	
Step 1	Índice_Eckel	Não há suavização	9	62	12,7
		Há suavização	4	114	96,6
Overall Percentage					65.1

a. The cut value is ,500

Ainda que a assertividade do modelo tenha sido aprimorada de 62,4% para 65,1%, é uma alteração não significativa, conforme já demonstrado pelo SPSS.

Não obstante, o SPSS provê alguns outros parâmetros para verificar a aderência do modelo aos resultados observados pela variável dependente, como a -2 Verossimilhança-log e o R quadrado de Nagelkerke, expostos pela tabela 7.

Tabela 7 – Resumo do modelo, incluindo ROA e ROE

Step	-2 Log likelihood	Nagelkerke R Square
1	248,570 ^a	0,0117

a. Estimation terminated at iteration number 4 because parameter estimates changed by less than ,001.

Vendo os resultados, percebe-se que o novo modelo não adere bem aos valores de saída previstos, pois, embora a -2 verossimilhança-log seja menor que a do modelo inicial (250,198), o que seria um ponto positivo visto que, para esse parâmetro, quanto menor o valor, melhor aderência, ainda é um valor considerado alto, indicando uma aderência pobre do modelo (FIELD, 2009, p. 224).

Além disso, o R quadrado de Nagelkerke mostra que apenas 1,2% das variáveis independentes podem explicar a variável dependente, logo, os outros 98,8% são explicados por outras variáveis.

Soma-se ao já comentado, o teste de Hosmer e Lemeshow que procura indicar o nível de “quanto a não-aderência aumenta como resultado da inclusão de uma variável preditora” (FIELD, 2009, p. 225).

Tabela 8 – Teste de Hosmer e Lemeshow

Step	Chi-square	df	Sig.
1	10,223	8	0,2497

Aqui, quanto mais próximo de 0, menos úteis são os previsores na previsão da variável dependente, e, quanto mais próximos de 1, melhor o modelo prevê os resultados. O teste apontou uma significância de 0,0257, ou seja, mais próximo de 0 que de 1, demonstrando que o modelo sugerido é pouco útil para previsão da variável de saída.

Por fim, a tabela 9 apresenta os dados para equação do modelo incluindo todas as variáveis.

Tabela 9 – Variáveis na equação

		B	S.E.	Wald	df	Sig.	Exp(B)	95% C.I. for EXP(B)	
								Lower	Upper
Step 1 ^a	ROA	4,3133	4,9244	0,7672	1	0,3811	74,6856	0,0048	1.161.177,8647
	ROE	(1,2076)	0,9911	1,4844	1	0,2231	0,2989	0,0428	2,0855
	Constant	0,5873	0,2081	7,9635	1	0,0048	1,7992		

a. Variable(s) entered on step 1: ROA, ROE.

Assim, a equação da regressão logística baseada na tabela 9 é:

$$P(Y) = \frac{1}{1 + e^{-(0,5873 + 4,3133ROA - 1,2076ROE + \varepsilon)}}$$

Em que:

P(Y) = probabilidade de o modelo classificar se há suavização de resultados mediante determinado ROA e ROE

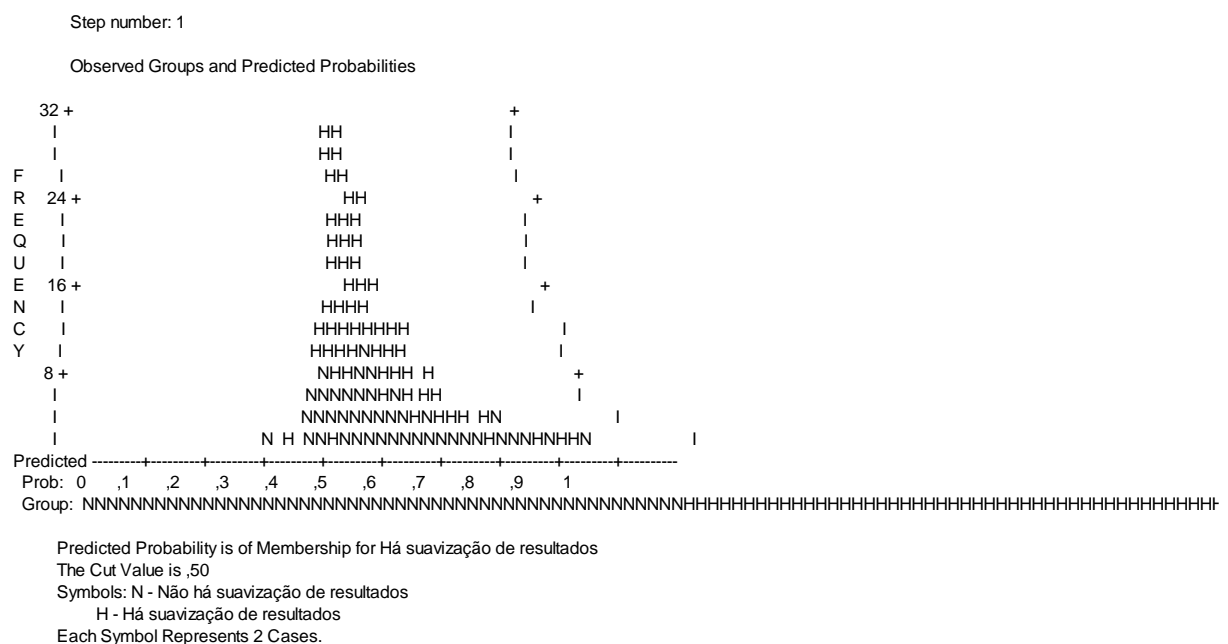
ε = margem de erro

A estatística de Wald permite analisar se o coeficiente B para certo previsor é diferente de zero de forma significativa. Quando isso acontece, pode-se assumir que o previsor contribui significativamente para a previsão da saída (Y), nesse caso, se há suavização de resultados.

Os valores de significância da estatística de Wald para o ROA e ROE são de, respectivamente 0,3811 e 0,2231, logo, os previsores propostos não são significativos para a identificação da suavização de receitas ($p < 0,05$).

De modo mais visual, a figura 1 apresenta o gráfico de dispersão do modelo. Note que os símbolos H e N correspondem a “há suavização de resultados” e “não há suavização de resultados”, respectivamente. O software informa que cada símbolo representa 2 casos dos 189 analisados.

Figura 1 – Gráfico de dispersão do modelo



Para que o modelo tivesse boa previsibilidade, os dados deveriam estar distribuídos na forma de U, com a maioria deles concentrada próxima das extremidades 0 e 1, o que não ocorre, demonstrando que, para a maioria da amostra, o modelo não consegue prever adequadamente quando há ou não suavização de resultados (FIELD, 2009, p. 251).

Verifica-se, portanto, que os indicadores de lucratividade ROA e ROE não atuam como bons previsores da ocorrência de suavização de resultados nos bancos brasileiros analisados.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A presente pesquisa buscou entender se os indicadores de lucratividade Retorno sobre Ativos (ROA) e Retorno sobre Patrimônio Líquido (ROE) afetam significativamente a previsibilidade da ocorrência de suavização de resultados em instituições financeiras brasileiras registradas na Bolsa Brasileira de Valores Mobiliários (B3), observando uma amostra do período de 2011 a 2019.

Teoricamente, esses indicadores apresentam relação direta com a suavização de resultados, pois ambos são amplamente utilizados como medidas do desempenho operacional, influenciando a percepção dos investidores sobre o empreendimento, sendo assim, um incentivo para que os gestores realizem suavização de resultados, de forma a manipular esses indicadores.

A amostra conteve 189 observações de bancos brasileiros com registro na B3, especificamente aqueles que disponibilizam as demonstrações financeiras anuais completas durante o período de 2011 a 2019. Os dados foram utilizados para cálculo do Índice de Eckel para classificação das observações em “há suavização de resultados” e “não houve suavização de resultados”, além do cálculo dos indicadores ROA e ROE. A análise dos dados foi feita mediante uso do *software* estatístico SPSS v. 20, que permitiu o uso da regressão logística para desenvolver modelo preditivo e entender a significância dos indicadores para identificação da suavização de resultados.

Os resultados da pesquisa indicaram que nem o ROA nem o ROE são previsores adequados para classificar corretamente a suavização de resultados em instituições financeiras, considerando a baixa significância desses indicadores no modelo desenvolvido, visto sua significância menor que 0,0001 (FIELD, 2009, p. 235). De maneira prática, os resultados apontam que a ocorrência de suavização de resultados em diferentes momentos nas instituições bancárias analisadas, não afetou significativamente os indicadores de desempenho ROA e ROE.

Dessa forma, as hipóteses H1: ROA é um preditor significativo da suavização de resultados e H2: ROE é um preditor significativo da suavização de resultados foram refutadas. Evidentemente, a resposta à questão-objetivo é que a observação desses indicadores não permite a identificação de suavização de resultados.

Referente ao ROA, os resultados da pesquisa convergem com os estudos de Shuaibu e Muhammad (2019) e Schimitt (2019). Segundo essas pesquisas, o efeito da suavização de resultados pode ser contido ou amenizado devido à atuação forte das auditorias independentes, dos advogados internos e da existência de controles internos e estrutura de governança de alta qualidade.

Em se tratando do ROE, a pesquisa concorda com os estudos de Dewi (2018) e Shuaibu e Muhammad (2019) ao considerar esse indicador como não significativo. Isso ocorre, visto que o ROE representa uma geração de ganhos por meio do patrimônio líquido, cuja regulamentação é mais restritiva quanto a sua gestão, diminuindo a discricionariedade dos administradores e, conseqüentemente, limitando os efeitos da manipulação dos resultados sobre o ROE.

Assim, a presente pesquisa contribui para a compreensão da influência da suavização de resultados sobre indicadores de lucratividade.

As limitações da pesquisa contemplaram (i) tamanho da amostra, por analisar somente instituições bancárias registradas na B3; (ii) o uso apenas do índice de Eckel para identificação de empresas suavizadoras; e (iii) a não diferenciação dos bancos em privados ou estatais, ciclo de vida ou tamanho do ativo, posição no segmento de mercado da B3, conforme observado em outros estudos.

Para pesquisas futuras, sugere-se ampliar a metodologia aplicada nessa pesquisa para uma base de dados maior, envolvendo diferentes setores econômicos, além de procurar novos modelos e metodologias a fim de investigar a significância dos indicadores ROA e ROE, assim como de outros indicadores, diante das diferentes estratégias de suavização de resultados apontados na literatura.

REFERÊNCIAS

ALEXANDRI, M. B.; ANJANI, W. K. Income Smoothing: Impac factors, evidence in Indonesia. **International Journal of Small Business and Entrepreneurship Research**. Indonésia, v. 3, n. 1, p. 21-27, jan. 2014.

ALMEIDA, J. E. F. de; NETO, A. S. N.; BASTIANELLO, R. F.; MONEQUE; E. Z. Alguns aspectos das práticas de suavização de resultados no conservadorismo das companhias abertas listadas na BM&FBOVESPA. **Revista Contabilidade & Finanças**. São Paulo, v. 23, n. 58, p. 65-75, jan./ fev./ mar./ abr., 2012.

BANCO CENTRAL DO BRASIL. **Circular n. 1.273, de 29 de dezembro de 1987. Institui o Plano Contábil das Instituições do Sistema Financeiro Nacional – COSIF, com implantação no 1º semestre /88**. Disponível em: < https://www.bcb.gov.br/pre/normativos/circ/1987/pdf/circ_1273_v1_O.pdf>. Acessado em 26 fev. 2021.

CAI, Y; KIM, Yongtae; LI, Siqi; PAN, Carrie. Tone at the top: CEO's religious beliefs and earnings management. **Journal of Banking and Finance**, v. 106, p. 195-213, 2019.

CASTRO, M. A. R., MARTINEZ, A. L. Income Smoothing, Custo de Capital e Terceiros e Estrutura de Capital no Brasil. **RAM – Revista de Administração Mackenzie**, v. 10, n. 6, p. 25-46, nov./ dez., 2009.

COLAUTO, R. D.; BEUREN, I. M. Um Estudo sobre a Influência de Accruals na Correlação entre o Lucro Contábil e a Variação do Capital Circulante Líquido de Empresas. **Revista de Administração Contemporânea**, v. 10, n. 2, p. 95-116, abr./ jun., 2006.

BRASIL. COMITÊ DE PRONUNCIAMENTOS CONTÁBEIS. **Pronunciamento Técnico CPC 26 (R1). Apresentação das Demonstrações Contábeis. Correlação às Normas Internacionais de Contabilidade – IAS 1 (IASB – BV 2011)**. Disponível em: < http://static.cpc.aatb.com.br/Documentos/312_CPC_26_R1_rev%2014.pdf>. Acessado em 26 fev. 2021.

DANTAS, J. A.; GALDI, F. C.; CAPELLETTO, L. R.; MEDEIROS, O., R. Discricionariedade na Mensuração de Derivativos como Mecanismo de

Gerenciamento de Resultados em Bancos. **Revista Brasileira de Finanças**, Rio de Janeiro, v. 11, n. 1, p. 17-48, jan./ mar., 2013.

DANTAS, J. A.; MEDEIROS, O. R. de; GALDI, F. C.; COSTA, F. M. de. Gerenciamento de Resultados em Bancos com Uso de TVM: Validação de Modelo de Dois Estágios. **Revista Contabilidade & Finanças**, São Paulo, v. 24, n. 61, p. 37-54, jan./ fev./ abr., 2013.

DANTAS, J. A.; CARVALHO, J. A.; PEREIRA, J. V. As instituições financeiras brasileiras usam a PCLD para gerenciamento de capital? **Enfoque: Reflexão Contábil**, Paraná, v. 37, n. 2, p. 127-140, mai./ ago., 2018.

DEWI, K. Probability Factors Affecting Income Smoothing in Banks in 2010–2016. **Binus Business Review**, Indonésia, v. 9, n. 3, p. 219-225, nov. 2018

DIAS, A. G. G.; CUNHA, J. H. da C.; SALES, I. C. H., BEZERRA, P. C. S. Contabilidade Criativa, Ética, Gerenciamento de Resultados: Auditoria versus Academia. **Revista Administração em Diálogo**, São Paulo, v. 18, v. 1, p. 133-151, jan./ fev./ mar./ abr. 2016.

DIEHL, Willian. **Influência dos Ciclos Econômicos no Gerenciamento de Resultados: um estudo em instituições financeiras**. 2020. 77 f. Dissertação de Mestrado (Programa de Pós-Graduação em Controladoria e Contabilidade) – Faculdade de Ciências Econômicas da Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2020.

FERNANDES, E. P.; MARTINEZ, A. L.; BASTOS, S. A. P. A Divulgação de Outros Resultados Abrangentes e sua Relação com a Suavização de Resultado. **Revista de Auditoria, Governança e Contabilidade**, v. 7, n. 27, p. 106-121, 2019.

FIELD, A. **Descobrendo a Estatística usando o SPSS**. Porto Alegre: Artmed, 2009.

GALDI, F. C.; PEREIRA, L. M. Fair Value dos Derivativos e Gerenciamento de Resultados nos Bancos Brasileiros: Existe Manipulação? VII Encontro Brasileiro de Finanças, São Paulo, 2007.

GARCÍA-MECA, E.; BALLESTA-SÁNCHEZ, J. P. Corporate Governance and Earnings Management: A Meta-Analysis. *Corporate Governance: Na International Review*, v. 17, n. 5, p. 594-610, 2009.

GOULART, A. M. C. **Gerenciamento de Resultados Contábeis em Instituições Financeiras no Brasil**. 2007. 219p. Tese (Doutorado) – Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo, São Paulo, 2007.

- GUEDES, N. P. **Competitividade e Gerenciamento de Resultados: um Estudo sob a Ótica da Teoria R.A.** 2019. 38 f. Trabalho de conclusão de curso (Graduação em Ciências Contábeis) – Faculdade de Administração, Ciências Contábeis e Economia, Universidade Federal da Grande Dourados, Dourados, 2019.
- HENDRIKSEN, E. S. BREDÁ, M. F. V. **Teoria da Contabilidade**. São Paulo: Editora Atlas S.A., 2010, 549p.
- JIAMBALVO, J. Discussion of “Causes and Consequences of Earnings Manipulation: an Analysis of Firms Subject to Enforcement Actions by the SEC”. **Contemporary Accounting Research**, Washington, v. 13, n. 1, p. 37-47, 1996.
- LI, D. L. **Os Determinantes da Lucratividade dos Bancos**. 2013. 66 f. Trabalho de conclusão de curso (Bacharelado em Ciências Econômicas) – Universidade de Brasília, Brasília, 2013.
- MARTINEZ, A. L. **“Gerenciamento” dos resultados contábeis: estudo empírico das companhias abertas brasileiras**. 2001. 153 f. Tese (Doutorado) – Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade. Universidade de São Paulo, São Paulo, 2001.
- MARTINEZ, A. L. Gerenciamento de resultados no Brasil: um survey da literatura. **BBR – Brazilian Business Review**, Vitória, v. 10. n. 4, p. 1-31, out./ dez., 2013.
- MELI, D. B. **O impacto da prática de income smoothing no custo de capital próprio em empresas brasileiras de capital aberto**. 2015. 106 f. Dissertação de Mestrado – Faculdade de Economia Administração e Contabilidade de Ribeirão Preto. Universidade de São Paulo, Ribeirão Preto, 2015.
- MENEZES, A. H. N.; DUARTE, F. R.; CARVALHO, L. O. R.; SOUZA, T. E. S. **Metodologia Científica: Teoria e Aplicação na Educação a Distância**. Petrolina: Universidade Federal do Vale do São Francisco, 2019. E-book. Disponível em: <<https://portais.univasf.edu.br/dacc/noticias/livro-univasf/metodologia-cientifica-teoria-e-aplicacao-na-educacao-a-distancia.pdf>>. Acessado em 26 fev. 2021.
- OLIVEIRA, M. C. de; MARQUES, V. A.; CUNHA, J. V. A. da; MARIO, P. do C. O enfoque ético no gerenciamento de resultados. **Revista Contemporânea de Contabilidade, Florianópolis**, v. 9, n. 18, jul./ dez., p. 119-135, 2012.
- RIBEIRO, F.; CARNEIRO, L. M.; SCHERER, L. M. Ciclo de Vida e Suavização de Resultados: Evidências no Mercado de Capitais Brasileiro. **Revista Contabilidade, Gestão e Governança**, Paraná, v. 21, n. 1, p. 63-79, jan./ abr., 2018.

SANTOS; W. P. dos; RODRIGUES, R. N.; ANJOS, L. C. M. dos; TAVARES, M. F. N. Análise da influência do cenário econômico interno e externo na prática de income smoothing em bancos brasileiros. **Revista Evidenciação Contábil & Finanças**. João Pessoa, v. 7, n. 1, p. 78-93, jan./ abr., 2019.

SCHIPPER, K. Commentary on Earnings Management. **Accounting Horizon**, v. 3, n. 4, p. 91-102, 1989.

SCHMITT, M. **Influência das provisões e passivos contingentes na suavização de resultados: uma análise em empresas brasileiras**. 2019. 132 f. Dissertação (Mestrado) – Programa de Pós-Graduação em Contabilidade. Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2019.

SHUAIBU, K. MUHAMMAD, A. Income Smoothing and financial performance of listed deposit money banks in Nigeria. **International Journal of Creative and Innovative Research in all Studies**. Gâmbia, v. 1, n. 11, p. 80-94, 2019

WASSERMAN, C. O lucro à luz do conceito de preservação da riqueza. **Revista Contabilidade & Finanças**, São Paulo, p. 30-38, out., 2003.

YANG, C.; TAN, B. L.; DING. X. Corporate governance and income smoothing in China. **Journal of Financial Reporting and Accounting**, v. 10, n. 2, p. 120-139, 2012.

ANEXO I

Lista de instituições bancárias analisadas, por ordem alfabética.

1. ALFA HOLDINGS S.A.
2. BANESTES S.A. - BCO EST ESPIRITO SANTO
3. BCO ABC BRASIL S.A.
4. BCO ALFA DE INVESTIMENTSO S.A.
5. BCO AMAZONIA S.A.
6. BCO BRADESCO S.A.
7. BCO BRASIL S.A.
8. BCO BTG PACTUAL S.A.
9. BCO ESTADO DE SERGIPE S.A. - BANESE
10. BCO ESTADO DO PARA S.A.
11. BCO ESTADO DO RIO GRANDE DO SUL S.A.
12. BCO INDUSVAL S.A.
13. BCO MERCANTIL DE INVESTIMENTOS S.A.
14. BCO MERCANTIL DO BRASIL S.A.
15. BCO NORDESTE DO BRASIL S.A.
16. BCO PINE S.A.
17. BCO SANTANDER (BRASIL) S.A.
18. BRB BCO DE BRASILIA S.A.
19. ITAU UNIBANCO HOLDING S.A.
20. ITAUSA S.A.
21. PARANA BCO S.A.

ANEXO II

Resultados para o cálculo do ROA de cada instituição bancária analisada, por período.

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Razão Social	ROA	ROA	ROA	ROA	ROA	ROA	ROA	ROA	ROA
ALFA HOLDINGS S.A.	0,074812	0,076547	0,061566	0,042565	0,062002	0,057698	0,044602	0,044452	0,041066
BANESTES S.A. - BCO EST ESPÍRITO SANTO	0,010293	0,008195	0,011404	0,013038	0,010421	0,009962	0,010636	0,009087	0,009744
BCO ABC BRASIL S.A.	0,032706	0,026952	0,021617	0,020898	0,010048	0,023549	0,017195	0,01094	0,014009
BCO ALFA DE INVESTIMENTOS S.A.	0,010385	0,011982	0,010814	0,006367	0,009094	0,01053	0,003597	0,005761	0,007803
BCO AMAZONIA S.A.	0,016718	0,030499	0,015649	0,024872	0,036566	0,033155	0,025635	0,015266	0,017685
BCO BRADESCO S.A.	0,022073	0,020311	0,017485	0,021858	0,009814	0,02876	0,019652	0,01537	0,009971
BCO BRASIL S.A.	0,021406	0,015933	0,011818	0,012789	0,007602	0,007846	0,011627	0,014849	0,007821
BCO BTG PACTUAL S.A.	0,014402	0,028633	0,024547	0,012821	-0,0168	0,039344	0,015091	0,020735	0,033892
BCO ESTADO DE SERGIPE S.A. - BANESE	0,061281	0,057278	0,032909	0,005043	0,015201	0,025981	0,034584	0,025102	0,021618
BCO ESTADO DO PARA S.A.	0,058003	0,064555	0,059143	0,04612	0,055659	0,053321	0,053119	0,070247	0,065025
BCO ESTADO DO RIO GRANDE DO SUL S.A.	0,038541	0,026957	0,020816	0,01345	0,016247	0,015729	0,021462	0,018645	0,016432
BCO INDUSVAL S.A.	-0,00795	0,000502	-0,02473	-0,00073	-0,06555	-0,04407	-0,06831	-0,05861	-0,01632
BCO MERCANTIL DE INVESTIMENTOS S.A.	0,008083	0,017608	0,014877	0,054444	0,069576	0,116718	-0,11721	0,055211	0,015045
BCO MERCANTIL DO BRASIL S.A.	0,003495	0,015322	0,008292	-0,02541	0,005318	0,003308	0,014328	0,012716	0,00637
BCO NORDESTE DO BRASIL S.A.	0,026901	0,019386	0,016932	0,031586	0,006012	0,010076	0,023117	0,022417	0,041512
BCO PINE S.A.	0,026223	0,023973	0,016314	0,00848	-0,01622	-0,00322	-0,04324	-0,0056	-0,02866
BCO SANTANDER (BRASIL) S.A.	0,022635	0,013302	0,009178	0,01324	-0,00571	0,02643	0,022676	0,023233	0,029975
BRB BCO DE BRASILIA S.A.	0,021968	0,030591	0,029868	0,026444	0,008396	0,014257	0,024455	0,038562	0,035851
ITAU UNIBANCO HOLDINGS S.A.	0,023623	0,01962	0,021028	0,026742	0,015198	0,029047	0,021927	0,02048	0,019586
ITAUSA S.A.	0,032457	0,129208	0,154386	0,182561	0,173577	0,142365	0,132545	0,150748	0,160774
PARANA BCO S.A.	0,11096	0,0469	0,024104	0,022079	0,01544	0,002534	0,049598	0,078815	0,036223

ANEXO III

Resultados para o cálculo do ROA de cada instituição bancária analisada, por período.

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Razão Social	ROE	ROE	ROE	ROE	ROE	ROE	ROE	ROE	ROE
ALFA HOLDINGS S.A.	0,075415	0,077109	0,061981	0,042872	0,062463	0,058114	0,044934	0,044795	0,041419
BANESTES S.A. - BCO EST ESPÍRITO SANTO	0,125394	0,117141	0,176302	0,188065	0,155748	0,179992	0,194913	0,161454	0,16468
BCO ABC BRASIL S.A.	0,225141	0,190344	0,166104	0,173796	0,088636	0,205966	0,142631	0,088357	0,112627
BCO ALFA DE INVESTIMENTOS S.A.	0,089027	0,125818	0,126194	0,071198	0,093304	0,09582	0,031741	0,051924	0,066854
BCO AMAZONIA S.A.	0,079242	0,158994	0,094899	0,177026	0,246422	0,224148	0,207522	0,143287	0,16848
BCO BRADESCO S.A.	0,26436	0,236237	0,199641	0,250407	0,019358	0,062844	0,212782	0,160433	0,102844
BCO BRASIL S.A.	0,299321	0,230174	0,18164	0,19286	0,118105	0,12354	0,166536	0,19841	0,103859
BCO BTG PACTUAL S.A.	0,185277	0,348584	0,258897	0,126167	-0,18834	0,372768	0,095849	0,136268	0,246424
BCO ESTADO DE SERGIPE S.A. - BANESE	0,804677	0,671572	0,387108	0,064202	0,200965	0,332679	0,451456	0,331189	0,277524
BCO ESTADO DO PARA S.A.	0,433182	0,526564	0,528715	0,410911	0,45466	0,406518	0,380024	0,440453	0,400667
BCO ESTADO DO RIO GRANDE DO SUL S.A.	0,32131	0,247253	0,208005	0,138307	0,170036	0,164734	0,220219	0,193357	0,174227
BCO INDUSVAL S.A.	-0,05851	0,003515	-0,17311	-0,00562	-0,46737	-0,31301	-0,59583	-0,67859	-0,13455
BCO MERCANTIL DE INVESTIMENTOS S.A.	0,151775	0,142832	0,04627	0,085266	0,090054	0,130989	-0,14378	0,084982	0,021337
BCO MERCANTIL DO BRASIL S.A.	0,062548	0,265347	0,129389	-0,4107	0,131122	0,06053	0,168714	0,153939	0,073071
BCO NORDESTE DO BRASIL S.A.	0,299757	0,225535	0,194383	0,355029	0,077077	0,142473	0,326861	0,317906	0,505137
BCO PINE S.A.	0,28239	0,226142	0,133573	0,068972	-0,12699	-0,02347	-0,34352	-0,05484	-0,31538
BCO SANTANDER (BRASIL) S.A.	0,115067	0,069184	0,049981	0,080372	-0,04057	0,199018	0,168862	0,178078	0,235939
BRB BCO DE BRASILIA S.A.	0,215498	0,2928	0,286565	0,273571	0,087878	0,140437	0,236663	0,371057	0,330227
ITAU UNIBANCO HOLDING S.A.	0,255459	0,230166	0,260503	0,31176	0,170163	0,309946	0,221016	0,207637	0,208335
ITAUSA S.A.	0,167009	0,1533	0,182117	0,211295	0,199223	0,163125	0,153582	0,173791	0,184307
PARANA BCO S.A.	0,32084	0,139166	0,078769	0,083184	0,064102	0,011321	0,19937	0,270965	0,133133

ANEXO IV

Resultados para o cálculo do índice de Eckel, seguido da interpretação dos resultados para inserção na base de dados do SPSS, conforme 1 (há suavização de resultados) e 0 (não há suavização de resultados).

Razão Social	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
ALFA HOLDINGS S.A.	-0,29294	-4,53899	-0,11448	-3,12616	-3,40446	-0,0553	-0,4943	-0,23169	0,364998
BANESTES S.A. - BCO EST ESPÍRITO SANTO	-4,15488	3,839284	4,291003	0,92238	0,341603	-0,23011	-1,74312	0,443718	-13,4544
BCO ABC BRASIL S.A.	0,767076	0,185916	0,705449	10,556	0,605234	-0,07925	1,25204	-0,23487	-3,22067
BCO ALFA DE INVESTIMENTOS S.A.	-0,29954	-4,69725	-0,94424	-1,26269	1,507569	-2,11375	1,780441	-0,30733	2,890422
BCO AMAZONIA S.A.	-2,41203	-25,09	-1,92003	0,018312	1,152929	-4,2911	4,279913	-8,33054	9,772202
BCO BRADESCO S.A.	0,386982	1,412426	-1,04088	0,827899	1,226714	-0,03189	0,244442	0,178462	2,528502
BCO BRASIL S.A.	1,278182	-9,75658	-0,09248	0,573401	0,568385	5,750652	-3,34512	-1,25586	10,61556
BCO BTG PACTUAL S.A.	0,944615	1,144046	2,126388	-0,83373	-189,321	62,99388	1,562506	-1,03472	45,26242
BCO ESTADO DE SERGIPE S.A. - BANESE	1,848415	-0,63103	4,402396	-8,54964	16,05689	14,57753	5,882724	2,870306	5,00711
BCO ESTADO DO PARA S.A.	2,344682	0,140058	0,293112	0,171053	2,308953	1,414947	1,772755	5,107668	2,620682
BCO ESTADO DO RIO GRANDE DO SUL S.A.	0,943468	-2,33726	-2,34617	-0,88706	1,389093	-2,09874	-4,61171	1,841237	-8,60339
BCO INDUSVAL S.A.	-4,97005	6,25832	668,2352	-2,79208	461,2314	0,805385	-1,94271	1,258831	2,16562
BCO MERCANTIL DE INVESTIMENTOS S.A.	-3,31688	-0,02177	0,85764	-2,51577	0,730605	1,425628	5,063948	5,653404	4,381528
BCO MERCANTIL DO BRASIL S.A.	-2,45671	11,33454	-5,8206	-44,015	-10,7736	20,43525	-12,4496	1,245544	-45,1281
BCO NORDESTE DO BRASIL S.A.	0,010226	11,77294	22,55758	6,117986	-1,20889	-8,58803	3,318252	-0,5227	18,0371
BCO PINE S.A.	0,969814	-3,01495	-12,7392	-1,40043	-21,5101	2041,915	469,3006	3,567424	9,473366
BCO SANTANDER (BRASIL) S.A.	0,186929	-16,2246	-2,38427	-0,15949	3,89128	-2,3133	-3,01881	-30,4475	8,929327
BRB BCO DE BRASILIA S.A.	-2,3839	7,472622	0,865759	0,278441	-3,78451	4,872432	5,049974	-19,3685	9,695202
ITAU UNIBANCO HOLDING S.A.	0,662321	4,983791	-3,78063	0,894713	47,034	-0,28498	-0,16988	-1,31197	0,813321
ITAUSA S.A.	2,090565	0,6504	2,922216	-7,05879	-3,76836	2,134156	0,095079	2,143254	-1,29565
PARANA BCO S.A.	8,298051	-1,914	-2,98463	-0,07744	0,384384	-0,72764	-4,44246	-11,3721	2,419878

Razão Social	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
ALFA HOLDINGS S.A.	1	1	1	1	1	1	1	1	1
BANESTES S.A. - BCO EST ESPÍRITO SANTO	1	0	0	1	1	1	1	1	1
BCO ABC BRASIL S.A.	1	1	1	0	1	1	0	1	1
BCO ALFA DE INVESTIMENTOS S.A.	1	1	1	1	0	1	0	1	0
BCO AMAZONIA S.A.	1	1	1	1	0	1	0	1	0
BCO BRADESCO S.A.	1	0	1	1	0	1	1	1	0
BCO BRASIL S.A.	0	1	1	1	1	0	1	1	0
BCO BTG PACTUAL S.A.	1	0	0	1	1	0	0	1	0
BCO ESTADO DE SERGIPE S.A. - BANESE	0	1	0	1	0	0	0	0	0
BCO ESTADO DO PARA S.A.	0	1	1	1	0	0	0	0	0
BCO ESTADO DO RIO GRANDE DO SUL S.A.	1	1	1	1	0	1	1	0	1
BCO INDUSVAL S.A.	1	0	0	1	0	1	1	0	0
BCO MERCANTIL DE INVESTIMENTOS S.A.	1	1	1	1	1	0	0	0	0
BCO MERCANTIL DO BRASIL S.A.	1	0	1	1	1	0	1	0	1
BCO NORDESTE DO BRASIL S.A.	1	0	0	0	1	1	0	1	0
BCO PINE S.A.	1	1	1	1	1	0	0	0	0
BCO SANTANDER (BRASIL) S.A.	1	1	1	1	0	1	1	1	0
BRB BCO DE BRASILIA S.A.	1	0	1	1	1	0	0	1	0
ITAU UNIBANCO HOLDING S.A.	1	0	1	1	0	1	1	1	1
ITAUSA S.A.	0	1	0	1	1	0	1	0	1
PARANA BCO S.A.	0	1	1	1	1	1	1	1	0